

PARLA®-Trainings 2015

Vom Verkäufer zum Vertriebsleiter

Ihr Weg in die Vertriebssteuerung

Ziele

Als Vertriebsleiter auf der mittleren Ebene sind Sie verantwortlich für die Planung, Steuerung und Motivation des Vertriebserfolgs, sowie für die kommunikative Schnittstelle zwischen Ihrem Geschäftsführer und Ihrem Verkaufsteam. Dass die ehemaligen Verkäufer-Kollegen jetzt Ihre Mitarbeiter sind, macht die Situation nicht leichter, sondern erschwert es oft, wichtige Entscheidungen durchzusetzen oder Kritik zu üben.

Ihr Nutzen

Wie Sie diese unterschiedlichen Anforderungen mit Bravour meistern, erfahren Sie in unserem Führungsseminar für Vertriebsleiter und Führungskräfte im Vertrieb.

Inhalte

- Vertriebsplanung – Strategien und Vorgehensweisen
- Verkaufszielplanung – Ansatzpunkte zur differenzierten Marktbearbeitung von der Wettbewerbs- und Kundenanalyse bis zur Umsetzung
- Marktveränderungen erkennen und neue Märkte erschließen
- Verkaufsstandards für die professionelle Verkaufsarbeit
- Mitarbeiter entwickeln und führen
- Mitarbeitergespräche oder Disziplinargespräche führen: Delegieren, loben, kritisieren und Grenzen setzen
- Vertriebsmitarbeiter entwickeln und fördern
- Leistungsbeurteilung und Anreize für höhere Leistungen geben
- Die Zielerreichung verfolgen und über Controlling- und Reportingsysteme steuern
- Abteilungsübergreifende Prozesse und Abläufe initiieren und steuern
- Ansätze zur effizienteren Kunden- und Gebietsbetreuung
- Persönliche Führungskompetenz
- Besprechungen effektiv und ergebnisorientiert leiten
- Das eigene Verhalten und Wirkungspotenzial erkennen – Wo sind meine Knackpunkte
- Vorbild sein – Umgang mit der eigenen Emotionalität
- Führungsrolle, -identität und -aufgaben – Worauf es ankommt

Methoden

Input und Impulse durch den Trainer, Austausch und Diskussion, Trainieren von Gesprächssituationen mit Feedback, hoher Lerneffekt durch Videoanalysen, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit.

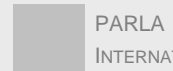
Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Vertriebsberater mit mySAP® HR

- geb. 1971, Bereichsleiter **PARLA-SALES**
- seit 11 Jahren Verkaufs- und Vertriebstrainer, Berater, Autor und Vortragsredner
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium, BWL-Weiterbildung
- Train-the-Trainer- & Business-Coaching- Ausbildung
- Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb und Leiter Vertrieb Im Bereich Betriebssicherheitstechnik



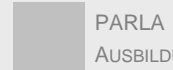
PARLA



PARLA
INTERNATIONAL



PARLA
SALES



PARLA
AUSBILDUNG

Datum

09.-10. Februar 2015

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1. Tag: 10 - 18 Uhr
2. Tag: 09 - 17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 8 Teilnehmer/innen

Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Mitarbeiter im Verkauf ,mit Führungsaufgaben, Vertriebsleiter, Team- und Gruppenleiter